



Role-Play en Español

Guía del Vendedor

Global Bilingual Sales Competition
Florida International University

Primera Ronda

Disclaimer: This scenario has been developed by HubSpot and the FIU Global Sales Program, strictly for educational purposes. The information contained herein is purely fictitious. Any comments or remarks made in this document do not reflect the views or opinions of HubSpot, or any of its faculty or staff.

Información del Vendedor

Eres un ejecutivo de cuentas en HubSpot que apoya el crecimiento de pequeñas, medianas y grandes empresas para escalar sus estrategias de marketing digital, ventas y éxito del cliente.

Recibiste una notificación de cliente potencial entrante de una empresa denominada **ITListo**. Te informan de que Ali Fernández, vicepresidente de ventas, se inscribió recientemente en la Academia de HubSpot y completó la certificación de "Inbound Sales". Ali se conectó con el centro de soporte de HubSpot y estaba haciendo preguntas sobre la implementación del Marketing Hub y el Sales Hub de HubSpot. El agente de soporte sugirió a Ali que entablara una conversación con un ejecutivo de cuentas de HubSpot y se pusiera en contacto con ellos para obtener más información sobre la plataforma de HubSpot. Tu recibiste la información de Ali y lo llamaste.

Te conectaste con Beatriz Rodríguez en la oficina de Miami. Ella fue muy amable y explicó que Ali no estaba disponible en ese momento, pero que tendría 15 minutos disponibles el jueves. Beatriz se sorprendió al saber que HubSpot estaba teniendo representantes que hablaban español y que los productos también están disponibles en países de la región de América Latina. Ella le pasaría esa información a Ali.

Beatriz también comparte contigo la siguiente información:

- Ali está viajando mucho a muchos países de la región de América Latina, ya que están expandiendo sus negocios allí.
- El equipo de ventas de ITListo sabe cómo abordar los problemas de IT actuales a nivel gubernamental, educativo y corporativo, para ofrecer un servicio y productos adaptados a sus necesidades específicas.
- Son un nuevo MSP fundado por un par de ex empleados de Kaseya. todavía no son bien conocidos.
- Son pequeños, pero tienen clientes en varios México, Colombia, Perú, Costa Rica y Ecuador.

Tu objetivo para esta reunión de 15 minutos es el siguiente:

- Conocer a Ali y la empresa ITListo
- Descubrir cualquier problema de marketing y ventas que Ali pueda estar experimentando, sobre todo mientras está expandiendo operaciones.
- Asegurar una segunda reunión para avanzar en el proceso de ventas